# Введение в специальность

# Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации

* 1. **Материалы для подготовки к промежуточной аттестации**

*Примерные вопросы к зачету:*

1. Понятие, сущность торговли.
2. Содержание торгового дела.
3. Этапы развития торгового дела в мире и стране.
4. Предмет курса «Введение в специальность».
5. Цель и задачи курса «Введение в специальность».
6. Области профессиональной деятельности бакалавров торгового дела.
7. Роль и значение торгового дела в деятельности предприятий.
8. Понятие и роль учебного плана подготовки бакалавров по направлению подготовки «Торговое дело».
9. Структура учебного плана подготовки бакалавров торгового дела.
10. Место учебной дисциплины в учебном плане подготовки бакалавров направления «Торговое дело».
11. Особенности обучения бакалавров «Торговое дело» в институте.
12. Конкурентные преимущества подготовки бакалавров торгового дела в ЧКИ.
13. Порядок взаимодействия с преподавателем.
14. Сущность, цель и задачи маркетинга.
15. Понятие и виды потребности и спроса.
16. Факторы, формирующие потребность и спрос.
17. Этапы развития маркетинга за рубежом.
18. Этапы развития маркетинга в РФ.
19. Особенности и проблемы маркетинговой деятельности российских предприятий.
20. Международные и российские маркетинговые организации.
21. Сущность, цель и задачи коммерции.
22. Развитие коммерции в России: периоды, их содержание и эволюция.
23. Сущность, цель и содержание коммерческой деятельности.
24. Место коммерции в сфере товарного обращения.
25. Характеристика коммерческих процессов, связанных с куплей-продажей товаров, их обменом на деньги.
26. Современное состояние коммерции.
27. Сущность и содержание логистики.
28. Предпосылки и этапы развития логистики.
29. Особенности логистической деятельности российских предприятий.
30. Проблемы логистической деятельности российских предприятий.
31. Роль логистики в развитии предприятий и территорий.
32. Международные и российские логистические организации.
33. Мировой рынок труда.
34. Рынок труда РФ.
35. Личные качества бакалавров коммерции, маркетинга и логистики, их адаптация к новым условиям хозяйствования.
36. Профессиональные требования к бакалаврам коммерции, маркетинга и логистики.
37. Факторы успеха в коммерческой, маркетинговой и логистической деятельности.
38. Личная карьера.
39. Понятие и особенности делового общения бакалавров торгового дела.
40. Типы делового общения бакалавров торгового дела.
41. Стили и правила делового общения бакалавров торгового дела
42. Приемы повышения эффективности делового общения.
43. Психологические аспекты профессиональной деятельности бакалавров торгового дела.
44. Этические аспекты профессиональной деятельности бакалавров торгового дела.
45. Этикет бакалавров коммерции, маркетинга и логистики.

*Типовые контрольные задания:*

* 1. Разработайте этический кодекс бакалавров торгового дела.
  2. Раскройте роль торгового дела в развитии экономики страны.
  3. Раскройте проблемы развития торгового дела в России.
  4. Выявите барьеры, препятствующие активизации маркетинга в деятельности торговых организаций РФ.
  5. Оцените уровень владения вами невербальными средствами коммуникаций.

Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:

1. Основная причина разнобоя в определениях логистики:

а) страновые, национальные различия в определениях логистики;

б) окружение логистики смежными функциональными объектами;

в) логистика – координация всех систем работы лица, дающего определение логистики, в той или иной из сфер ее применения;

г) все ответы не верны.

2. Наиболее точное определение логистики как научного направления:

а) логистика – форма оптимизации рыночных связей, гармонизации интересов всех участников цепи товародвижения;

б) логистика – определенный инструмент менеджмента, способствующий достижению максимальной прибыли организации;

в) логистика – координация всех систем движения материалов и готовой продукции как внутри предприятия, так и вне его;

г) логистика – научное направление, основанное на формировании правил и способов координации логистических потоков.

3. Где получил свое развитие термин «логистика»:

а) в ХIХ в., в США;

б) Древней Греции;

в) Римской империи;

г) Византии в период процветания Леона VI.

4. Чем характеризуется первый этап логистики?

а) переходом от «рынка продавца» к «рынку покупателя;

б) объединением складского хозяйства и транспорта;

в) объединением складского хозяйства и производства;

г) интеграцией всех звеньев материалопроводящей цепи в единую систему.

5. Период оптимизации различных сфер деятельности товародвижения:

а) дологистический;

б) период классической логистики;

в) период неологистики;

г) все ответы верны.

6. Фактор развития логистики, повлиявший на скорость и точность оформления счетов процесса товародвижения:

а) замена традиционных конвейеров роботами и универсальным оборудованием;

б) научно-технический прогресс в информатике;

в) создание сети банков, обслуживающих физических и юридических лиц;

г) все ответы верны.

7. Факторы, определившие развитие логистики:

а) стремление фирм к сокращению временных и денежных затрат;

б) усложнение системы рыночных отношений;

в) повышение требований к качественным характеристикам процесса распределения;

г) создание гибких производственных систем;

8. При переходе к рыночным отношениям актуальность логистики определили факторы:

а) политический;

б) экономический;

в) организационный;

г) информационный.

9. Основные функциональные области логистики:

а) затраты, транспортировка, складское хозяйство, информация, кадры;

б) запасы, производство, сбыт, транспорт;

в) закупочная, производственная, распределительная, транспортная, информационная;

г) все ответы верны.

*Литература для подготовки к зачету:*

1. Басовский Л.Е. Маркетинг [Электронный ресурс]: курс лекций / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 219 с.- Доступ из ЭБС «Znanium.com».
2. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие / под ред. И.М. Синяевой. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 384 с. - Доступ из ЭБС «Znanium.com».
3. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 284 с.- Доступ из ЭБС «Znanium.com».